

GOEDE START



Genieten, ontspannen en goed voorbereid de zomer in

De zomer staat voor de deur. Tijd om te genieten, te ontspannen en bewust keuzes te maken van tuin tot tafel, van financiën tot gezondheid.

De zomer brengt mensen in beweging. Geeft energie om dingen te ondernemen en plezier te maken. De barbecue gaat aan. En de tuin is op z'n mooist, al gaat dat niet vanzelf. Ergens op de achtergrond speelt de vraag: heb ik alles wel goed geregeld? De komende maanden bieden volop kansen om van leven te genieten en zelfs nog een tikje beter te maken. Neem de tuin. Wie de planten slim bewaart, hoeft zich geen zorgen te maken als de temperaturen oplopen. Of de barbecue, lekker met z'n allen op het balkon of terras. Daag jezelf uit met de culinaire BBQ-trend van dit jaar en ontdek wat de Aziatische keuken ons kan leren over vuur, smaak en samenzijn. Ondertussen verandert technologie hoe we de wereld beleven. Een mooi voorbeeld is begeleiding, een innovatieve oplossing voor specifieke vormen van slechthorendheid. Steeds verfijndere diagnostiek levert een belangrijke bijdrage aan de kwaliteit, betaalbaarheid en toegankelijkheid

van de zorg. Onze vakantie regelen we steeds meer digitaal, en dat vraagt om bewustzijn van het risico op online oplichting en criminelen die meekijken op je social media. Veilig op vakantie begint met online waakzaamheid. Net zoals nadenken over je financiële toekomst: wie nu alleen spaart en niet belegt, loopt op lange termijn misschien meer risico dan gedacht. Een stabiel en transparant ankerpunt geeft rust, zeker in onzekere tijden.

En terwijl we genieten en nieuwe energie opdoen, werken anderen hard aan de grote vragen: hoe houden we Nederland bereikbaar? Hoe maken we de zorg sneller en beter?



Lees het gehele dossier op onze website. Scan de QR-code.

IN SAMENWERKING MET GARDENA

Bewateren zonder zorgen met de GARDENA AquaBloom

Planten op een balkon, terras of in een verhoogde plantenbak vragen om regelmatige verzorging. Vooral tijdens warme periodes of wanneer je een paar dagen van huis bent, is het niet altijd eenvoudig om op het juiste moment water te geven. De GARDENA AquaBloom biedt hiervoor een praktische oplossing. Dit slimme bewateringssysteem werkt volledig zelfstandig en zorgt ervoor dat planten precies de hoeveelheid water krijgen die ze nodig hebben.

Een groot voordeel van de AquaBloom is dat er geen stroomaansluiting of vaste waterkraan nodig is. Het systeem werkt op zonne-energie en haalt water rechtstreeks uit een regenton, emmer of ander waterreservoir. Via een druppelsysteem wordt het water vervolgens direct bij de wortels van de planten afgegeven. Zo gaat er minder water verloren en blijven planten gezond en vitaal, ook tijdens jouw afwezigheid.

De installatie is eenvoudig dankzij vooraf ingestelde bewateringsprogramma's. Gebruikers kunnen snel bepalen hoe vaak en hoeveel water hun planten ontvangen. Voor extra efficiëntie kan optioneel

een bodemvochtsensor worden aangesloten. Deze meet de vochtigheid van de grond en voorkomt dat er water wordt gegeven wanneer dat niet nodig is. Dat maakt het systeem niet alleen gebruiksvriendelijk, maar ook duurzaam en zuinig in waterverbruik.

Met de AquaBloom maakt GARDENA automatisch bewateren toegankelijk voor vrijwel iedere buitenruimte. Of het nu gaat om een klein balkon met enkele potten of een uitgebreid terras vol planten: het systeem helpt om planten gezond te houden zonder dagelijkse aandacht. Zo kun je als tuinliefhebber met een gerust gevoel genieten al het groen, terwijl de bewatering automatisch wordt geregeld.



05

Hettie's leven maakte een positieve draai



Zorgeloos op vakantie in een digitale wereld 06



GARDENA

De GARDENA AquaBloom is verkrijgbaar in verschillende uitvoeringen voor 20 of 30 planten en biedt daarmee een passende oplossing voor uiteenlopende bewateringsbehoeften.

Een jubileum om samen te vieren

Gegarandeerd voor de eerste 3 maanden

Tijdelijk: Extra Rente voor Nieuwe Klanten!

Bekijk alle voorwaarden op

www.yapikredi.nl/acties



3,30%
op uw
spaarrekening

YapiKredi
Nederland

AAN HET WOORD

Edwin Aartman, commercieel en marketingdirecteur SKIL EMEA

‘Voor SKIL is de samenwerking met Team Visma | Lease a Bike veel meer dan een sponsorovereenkomst. Wielrennen maakt al decennialang deel uit van de geschiedenis van ons merk en de waarden die de sport kenmerken sluiten naadloos aan bij waar SKIL voor staat. Zowel in de wielersport als in de wereld van gereedschap draait het om voortdurende ontwikkeling. We delen de ambitie om iedere dag beter te worden, te investeren in innovatie en het maximale uit mensen en materialen te halen. Dat zien we terug bij Team Visma | Lease a Bike, maar ook in de manier waarop wij onze producten ontwikkelen.

Daarnaast geloven we sterk in het ondersteunen van talent. Van jonge wielrenners die dromen van een carrière in de topsport tot makers die hun vaardigheden verder willen ontwikkelen. Presteren begint met de juiste mindset, maar ook met de juiste ondersteuning. Juist daarom zijn we trots op deze samenwerking. Omdat het een partnership is dat niet alleen draait om zichtbaarheid, maar vooral om gedeelde waarden en een gezamenlijke ambitie om vooruitgang mogelijk te maken.’

De perfecte Aziatische barbecue volgens kok Hugo Kennis: ‘Kies liever voor één mooi stuk vlees’

De zomer staat voor de deur en dat betekent: barbecueën! Je kan voor een Oerhollandse variant ga, maar geef het eens een twist en ga voor Aziatische lekkernijen van de grill. Kok Hugo Kennis helpt je graag op weg.

Een goede voorbereiding is het halve werk volgens Hugo. ‘Dan ga je ook een ontspannen avond tegemoet’, weet hij. De kok tipt om vooraf al zoveel mogelijk te maken. ‘Maak alvast je salades of andere groentegerechten. Zet alvast lekkere biertjes of een goede fles wijn gekoeld klaar.’ Ook je vlees kun je van tevoren al klaarmaken. ‘Maak vooraf je marinades en leg je vlees daar een dag van tevoren in, dan kunnen de smaken goed intrekken.’

Qua vlees op de barbecue is Hugo zelf een groot fan van saté. ‘Saté is altijd goed. Ga voor een Aziatische barbecue bijvoorbeeld voor een sate lilit of voor saté kambing. Aziatische longhaas is ook heerlijk. Of bavette, dat zie je nu ook veel. En vergeet de buikspek niet.’ ‘Qua vis werken garnalen altijd heel goed op de barbecue’, weet Hugo. ‘Lekker met miso of gochujang en dan afwerken met sesamzaadjes en limoensap.’ Ook tipt hij vispakketjes: ‘Gebruik bijvoorbeeld witvis of zalm, neem wat



dungesneden prei en gember en maak ‘m af met een lichte sojasaus-vinaigrette, knoflook en chilipeper. Supermakkelijk!’

‘Maar de basis moet groente zijn’, besluit Hugo. ‘Kies liever voor één mooi stuk vlees en maak daar wat barbecuegerechtjes bij, zoals geroosterde spitskool. Maak het niet te Hollands door vooral veel soorten vlees, saus en brood te serveren.’ Veel smaken bij elkaar is tekenend voor de Aziatische barbecue. ‘En dat hoeft niet met alleen maar vlees. Heb ook geduld en geniet van het proces. Dat het allemaal snel-snel-snel moet, is ook heel Nederlands, maar uiteindelijk gaat barbecueën voornamelijk om de gezelligheid met elkaar.’

Topic Media Agency B.V. Wibautstraat 200, 1091 GS Amsterdam | www.topicmedia.nl Info@topicmedia.nl | Mediaconsultant Jurriën Drijver en Romy de Wit | Redactie fôret tekst, Amsterdam | Artdirectie en vormgeving Samantha Bronkhorst | Druk Mediahuis Nederland Drukkerij | Deze bijlage valt niet onder verantwoordelijkheid van de hoofdredactie van De Telegraaf.

IN SAMENWERKING MET SKIL

SKIL voor tweede jaar op shirt Visma | Lease a Bike
De helden achter de helden

Wanneer een renner over de finish komt, gaat alle aandacht uit naar de winnaar. Maar wat als er tijdens de race een technisch probleem is, of een fiets crasht? Dan staat er een team klaar dat getraind is in snel handelen, om te zorgen dat renners zo snel mogelijk de koers kunnen hervatten. Elk jaar tijdens de Tour de France brengt Team Visma | Lease a Bike een speciaal shirt uit met een uniek verhaal. Dit jaar vertelt ook SKIL hiermee een verhaal; dat van over het team áchter de renners. Specialisten die met het juiste gereedschap en precisie en vakmanschap zorgen voor het succes #behindvictory.



Tijdens de Tour de France draait alles om details. De vorm van een renner, de tactiek van het team én de kwaliteit van het materiaal. Een goede voorbereiding kan het verschil maken tussen een ritzege en een gemiste kans. En die voorbereiding begint niet pas bij de start, maar al weken ervoor. Achter de schermen werken de mechanics van Team Visma | Lease a Bike dagelijks aan het optimaal afstellen en onderhouden van de fietsen waarmee topprestaties worden geleverd. Elke schroef, elke versnelling, elke rem moet kloppen, want op de fiets is geen ruimte voor twijfel.

‘Ons gereedschap moet net zo goed afgesteld zijn als de fietsen die we onderhouden. Goed gereedschap helpt ons om snel en precies te kunnen

werken, ook onder tijdsdruk tijdens een etappe. Op zulke momenten is het belangrijk om te kunnen vertrouwen op je tools en met die van SKIL zit dat wel goed.’ vertelt Dirk van de Ven, mechanic bij Team Visma | Lease a Bike

Goed gereedschap is geen luxe

Voor dit soort precisiewerk is goed gereedschap geen luxe, maar een vereiste. SKIL levert gereedschap waarop mechanics van Team Visma | Lease a Bike kunnen vertrouwen: betrouwbaar, nauwkeurig en klaar voor gebruik onder druk, net als de mensen die ermee werken. Het bewijs van hun werk is zelden zichtbaar. Geen podium, geen interviews, geen shirt met hun naam erop. Maar zonder hen geen ritzege, geen gele trui, geen probleemloze finish. Met de sponsorcampagne #behindvictory, laat SKIL zien wie er écht achter de overwinning staat. Want of het nu gaat om een Tour-etappe of een klusproject: achter iedere prestatie schuilt vakmanschap.

Gele accuschroevendraaier

Om fans letterlijk kennis te laten maken met het partnership, introduceert SKIL twee exclusieve Team Visma | Lease a Bike- Limited Editions: een compacte luchtcompressor en een accuschroevendraaier. Beide producten zijn niet in de rode/zwarte kleuren van SKIL maar speciaal voor de fans in de herkenbare gele kleur van de wielerploeg. Zo kunnen wielervrienden én klussers zelf ervaren hoe prestaties, gebruiksgemak en innovatie samenkomen.

Ontdek het verhaal achter #BehindVictory en de samenwerking tussen SKIL en Team Visma | Lease a Bike.

Volg SKIL op: @skil_power_tools_europe



‘ACHTER IEDERE PRESTATIE STAAT EEN TEAM VAN SPECIALISTEN DAT TOPPRESTATIES MOGELIJK MAAKT’

Extra genieten met de srirachasauzen van Go-Tan: ‘Je kunt ze veelzijdig als tafelsauzen neerzetten, maar je kunt er ook mee koken’

Life is too short for boring food, weet Go-Tan. Deze culinaire familie met Aziatische roots heeft een passie voor koken en maakt al jaren Oosterse smaken toegankelijk voor Europese foodlovers. Voorbeelden daarvan zijn Go-Tan Sriracha en Sriracha Mayo. Creatief directeur Han Go vertelt er graag over.

Momenteel verblijft Han Go voor zijn zomervakantie in Italië, waar hij wordt omringd door de geweldige pasta's, pizza's, lasagnes en gelato's die deze eetcultuur kent. Toch kan hij het niet laten om ook dan een van zijn eigen Go-Tan-producten te gebruiken. 'Ik heb onze Sriracha gisteren bijvoorbeeld gebruikt in een tomatensaus. Zelfs de Italianen vonden het lekker', lacht Han. 'De saus bestond uit gebakken garnalen, ansjovispasta, room, Parmezaanse kaas, tomatenpassata, knoflook en zo'n vijf druppels Sriracha. Hier gebruiken ze vaak chilivlokken of een rood pepertje op een pizza of in een amatriciana-saus, maar het kan ook prima zo. Ik heb altijd zo'n fles bij me.'

Aziatische keuken steeds populairder
Han merkt dat net als chef-kok Hugo Kennis dat Aziatische keuken steeds populairder wordt in Nederland. 'Hoewel dat eigenlijk al zeventig jaar aan de gang is', legt hij uit. 'Mensen gaan al jaren steeds verder in het ontdekken en combineren van nieuwe smaken. We reizen steeds meer, maar dit komt natuurlijk ook door social media. Door heel Azië is de basis van soja, chili en knoflook heel sterk en die weten we hier ook steeds beter te combineren. Fermenteren, iets wat ze in Azië al heel lang doen, wordt hier ook steeds populairder.'

'In Azië zijn ze er beter in om met een minimale investering, een maximale smaak te creëren. Bijvoorbeeld op de barbecue', gaat Han verder. 'Kijk bijvoorbeeld naar hun sateetjes: vaak vrij klein, maar een bom aan smaken door maar een paar ingrediënten.' Die gedachte heeft Go-Tan vastgehouden tijdens het maken van de sauzen.

‘IN AZIË ZIJN ZE ER OOK BETER IN OM MET EEN MINIMALE INVESTERING, EEN MAXIMALE SMAAK TE CREËREN’

'In onze Sriracha zit veel power. Wij zijn ervoor gegaan dat je niet alleen chili proeft, maar ook wat zoetigs en knoflook. Echt umami. De Sriracha Mayo is dan weer wat zachter door de Mayo.' Door de balans in smaken kun je er makkelijk in variëren, vertelt Han. 'Zet de Sriracha op tafel om je eten die Go-Tan touch te geven. Bijvoorbeeld



ZET DE SRIRACHA OP TAFEL OM JE ETEN DE GO-TAN TOUCH TE GEVEN

bij streetfood, pokebowls of broodjes. Blus je jus er mee af, lekker bij een stuk vis of biefstuk. De sauzen zijn een fantastische basis voor een marinade. Voeg de Sriracha bijvoorbeeld bij een bestaande marinade om het net iets pittiger te maken.' Voor op de barbecue heeft Han ook nog een aantal tips. 'Als ik garnalen grill, vind ik een beetje extra pit en knoflook wel noodzakelijk. Daarvoor kun je de sauzen goed gebruiken. Je kan er ook een luxe ketjap van maken: sojasaus, honing en een beetje sriracha. Dat is echt een kampioenscombinatie wat mij betreft: een zoetje, een zoutje en wat pittigs. Maar ik vind gegrilde groente op de barbecue ook heel lekker', gaat Han verder. 'Snijd grote plakken bloemkool en besmeer die met sojasaus en Sriracha. Meer heb je niet nodig, dan ben je er al qua smaak.'

Gebalanceerde smaken
Pittige smaakmakers zoals Sriracha worden door mensen al snel aan tafel gebruikt. 'En als je Sriracha te pittig vindt, dan zet je de Sriracha Mayonaise ernaast', tipt Han. Zelf maakt hij graag dipsauzen. 'Ik vind gewone zoete chilisaus te zoet, dus die mix ik graag met sriracha. Je kan de sriracha ook mixen met ketjap of sojasaus, zodat 'ie net wat pittiger is.' Is de fles bijna op? Ook daarvoor heeft de creatief directeur een trucje: 'Doe een beetje azijn en olijfolie in de fles van de Sriracha Mayonaise en schud even. Dan heb je zo voor drie weken een lekkere saladedressing.' 'Ik kan me voorstellen dat mensen de smaakmakers misschien als pittig zien', geeft Han toe. 'Maar als je doseert, is het lang niet zo extreem. En anders heb je de zachte Sriracha Mayonaise nog.' Go-Tan beschikt door hun lange familiegeschiedenis over de beste recepten en meest gebalanceerde smaken in het supermarktschap. 'Probeer de smaakmakers eens in een soep of in een marinade. Spannend misschien, maar het zal je niet tegenvallen!'



Over Go-Tan
De familie Go kwam in de vroege jaren vijftig naar Nederland vanuit de stad Bandung, op het Indonesische eiland Java. Behalve deze Indisch-Indonesische herkomst, heeft de familie ook een Chinese oorsprong. De vader van Han maakte en produceerde al vanaf de beginjaren alle recepten zelf, samen met zijn oma en zus.

Het bedrijf wordt gerund door de broers Cliff, Bing en Han, van wie laatstgenoemde te zien is in alle uitingen voor Go-Tan. Hij geeft regelmatig kookdemonstraties en is te zien in verschillende tv-commercialen (waaronder als partner van Expeditie Robinson). Ook op de verpakkingen van de producten in de winkel vind je zijn gezicht. Met producten zoals Sriracha brengt Go-Tan smaak en avontuur samen, met als missie om de échte, inspirerende en speelse tegenhanger te zijn in de wereld van Aziatische smaakmakers. Dit doen zij vanuit die ene bekende overtuiging: dat het leven te kort is voor saai eten.



Ontdek de Go-Tan touch. Scan de QR-code voor de lekkerste recepten.

UITGELICHT

De beste manier om relaxt op vakantie te gaan

De vakantie begint eigenlijk al voordat je in het vliegtuig stapt. Toch is dat moment vaak het meest stressvolle van de hele reis: vroeg uit bed, lange autorit, files op de ringweg en de zenuwen of je de incheckbalie wel op tijd haalt. Vooral als je ver van Schiphol woont, kan die reis naar de luchthaven een flinke streep door de vakantievreugde zetten.

Een simpele oplossing? Overnacht de avond vóór je vlucht in een hotel dichtbij Schiphol. Geen wekker middenin de nacht, geen gehaaste autorit en geen kans dat een ochtendfile je vlucht in gevaar brengt. In plaats daarvan stap je uitgerust en relaxt aan boord, klaar om je vakantie écht te laten beginnen.

De hotels rond Schiphol zijn bovendien volledig ingericht op reizigers: dichtbij de terminal, vaak met gratis shuttleservice, en soms zelfs met de mogelijkheid om je auto voor de hele vakantieperiode veilig te parkeren. Zo regel je je vervoer, overnachting én parkeren in één keer.

Het kost je een avond, maar het levert je een ontspannen start van de vakantie op. Je vakantie begint namelijk al voordat je opstijgt.

Beengeleiding biedt een andere route voor geluid

Soms bereikt geluid het slakkenhuis niet goed via de gewone route. Beengeleiding kan dan een oplossing bieden door geluid via trillingen door het schedelbot naar het slakkenhuis te sturen.

Slechthorendheid ontstaat vaak door schade in het slakkenhuis van het binnenoor. Toch ligt het probleem niet altijd daar. Soms werkt het slakkenhuis in het binnenoor nog voldoende, maar bereikt geluid dit niet goed. Dat gebeurt bijvoorbeeld bij problemen in de gehoorgang, het trommelvlies of het middenoor.

Aandoeningen van het middenoor kunnen daar de oorzaak van zijn, zoals otosclerose of beschadigde gehoorbeentjes. Die kunnen de doorgifte van geluid naar het slakkenhuis verstoren. Ook chronische gehoorgangontstekingen, een vernauwde gehoorgang of een aangeboren afwijking kunnen een reden zijn om voor beengeleiding te kiezen.

ALS GELUID HET SLAKKENHUIS NIET GOED KAN BEREIKEN VIA DE GEBRUIKELIJKE WEG

Beengeleidingssystemen kunnen dan een oplossing zijn. Ze sturen geluid niet via de gehoorgang en het middenoor, maar via trillingen door het schedelbot rechtstreeks naar het slakkenhuis in het binnenoor. Daarmee kan de gewone route van geluid worden omzeild.

Het is te vergelijken met een oog dat goed werkt, terwijl de oogleden niet open kunnen. Het oog functioneert, maar het beeld komt niet binnen. Zo kan ook het slakkenhuis nog goed werken, terwijl geluid het niet goed weet te bereiken.

Er bestaan verschillende beengeleidingssystemen. Sommige werken met een klein implantaat dat aan de buitenkant een koppelstuk voor het hoortoestel heeft. Andere zitten volledig onder de huid en gebruiken een magneet. Daarnaast zijn er oplossingen zonder implantaat, zoals een hoofdband, ook wel softband genoemd. Daarmee kunnen mensen eerst ervaren of beengeleiding helpt, voordat eventueel een implantaat wordt geplaatst. Beengeleiding is niet voor iedereen geschikt. Mensen bij wie vooral de kleine trilhaartjes in het slakkenhuis niet meer goed functioneren, hebben meestal meer baat bij een gewoon hoortoestel. Dat kan bijvoorbeeld komen door slijtage, lawaaischade of andere oorzaken. Bij ernstiger gehoorverlies kan soms een cochleair implantaat nodig zijn. Daarom begint de keuze altijd met onderzoek door een KNO-arts of audioloog.

Begin uw vakantie ontspannen met Park, Sleep & Fly bij Van der Valk Hotel Schiphol

Geen stressvolle rit naar Schiphol, geen zorgen over het vinden van een parkeerplek en geen haast om op tijd bij de vertrekhal te zijn. In plaats daarvan begint uw vakantie met een heerlijke overnachting in alle rust en comfort bij Van der Valk Hotel Schiphol.

Een zorgeloos begin van uw vakantie

Met ons Park, Sleep & Fly arrangement start uw reis zoals het hoort: ontspannen, goed uitgerust en vol plezier!

- Heerlijke overnachting in een luxe hotelkamer
- Inclusief parkeren tot 14 of 31 nachten
- Gratis dagshuttle service van en naar Schiphol
- Geen stress over parkeerplaatsen of reistijden

www.hotelschiphol.nl/PSFTelegraaf

*Korting is geldig voor het Park, Sleep & Fly 14 nachten arrangement en is in de prijs verwerkt. Te boeken tot en met 31 augustus 2026. Kortingscode: PSFTelegraaf

Boek hier:



10% korting*
Code: PSFTelegraaf

Hettie kreeg een hoorimplantaat: 'Sentio heeft mijn leven veranderd'



Hettie's leven maakte een positieve draai door een heel klein implantaat. Ze onderging een operatie van minder dan een uur, mocht dezelfde dag nog naar huis en herstelde binnen enkele dagen. Het resultaat was levensveranderend. 'Binnen een week was ik al weer aan het werk.'

Een succesverhaal door de toepassing van een relatief nieuw hoorsysteem op de Nederlandse markt, het Sentio System™. Hettie werd er als één van de eerste in Nederland mee geïmplant. Het hoorsysteem werkt via botgeleiding, waarbij een implantaat onder de huid wordt geplaatst en informatie ontvangt van de uitwendige geluidsprocessor. Het zorgde voor een ware omslag in Hettie's leven. Het maakte een groot verschil op vele vlakken: betere communicatie in het dagelijks leven, meer levensplezier én meer energie.

Ze is zelfs zo enthousiast over de Sentio, dat ze die omschrijft als de 'coolste gadget' die ze ooit heeft gehad. Gadget of niet, ze twijfelde eerst sterk over de chirurgische ingreep. Ze deelt met ons hoe ze tot haar keuze is gekomen.

Liplezen op school

Hettie is al vanaf jonge leeftijd slechthorend. Toen ze een jaar of acht was, viel het een leerkracht op dat ze veel aan het liplezen was. Die zocht contact met haar ouders en sindsdien heeft ze verschillende hooroplossingen geprobeerd. Met wisselende resultaten.

Haar KNO-arts wees Hettie op het Sentio System. Hettie bleek geschikt om mee te doen aan een zogenaamde pre-market studie.

Eerst horen dan geloven

'De chirurgische ingreep was iets waar ik echt over na moest denken voordat ik besloot om voor de Sentio te gaan.' Eén van de factoren die haar overtuigde was de mogelijkheid om het systeem eerst uit te proberen via een zogenaamde 'head-band', waarvoor géén operatie nodig is. Dit is een elastische band die de geluidsprocessor tegen het schedelbot achter het oor plaatst, precies op de plek waar de Sentio later komt. Tijdens deze proefperiode kan het geluid van de Sentio heel realistisch worden ervaren. Hettie: 'Het advies dat ik iedereen zou geven die Sentio overweegt, is om een proef aan te vragen met een softband.'

Flexibel implantaat zorgt voor kleine incisie, snel herstel

Naast de chirurg van Hettie heeft ook prof. dr. Myrthe Hol, KNO-arts UMCG in Groningen, ervaring met het implantaat. Ze promoveerde in 2005 op het gebied van botverankerde gehooroplossingen en in 2022 voerde zij de eerste Sentio-operatie wereldwijd uit, als onderdeel van de pre-market studie, waar zij de leiding over had.

Ze benadrukt het belang van een klein implantaat, waarvoor slechts een beperkte incisie nodig is tijdens de operatie. De patiënt herstelt daardoor snel na de ingreep. Volgens haar ervaring duurt de ingreep bij botverankerde implantaten vaak minder dan een uur en is uitgebreide preoperatieve planning, zoals een CT-scan, niet nodig. Dat zorgt voor een snel en soepeler proces voor zowel de patiënt als het ziekenhuis.

Op zijn plek door een magneet

Na de operatie moet de wond eerst een aantal weken genezen. Een aantal weken later wordt de uitwendige soundprocessor eenvoudig, door middel van een magneetje, geplaatst. Omdat deze zo licht is blijft de processor goed zitten, ook bij activiteiten zoals sporten.

Meer plezier, meer energie

Hettie: 'Ik heb sindsdien zoveel meer plezier in het leven. Ik ben erg blij met de keuze die ik heb gemaakt. Het belangrijkste is dat een normale dag mij niet meer zó veel energie kost als vóór de Sentio.'

Ook haar omgeving merkt het verschil. Gesprekken verlopen makkelijker, haar moeder hoeft minder luid te spreken en haar zoon merkt dat ze meer energie over heeft. 'Dat betekent dat we de ene dag uit eten kunnen en de volgende dag naar een voetbalwedstrijd.' Kortom Hettie is, net als haar omgeving, erg tevreden met haar beslissing. 'Ik heb zo veel meer plezier in het dagelijks leven, sinds ik mijn Sentio heb. Dus ik ben heel blij dat ik er voor gekozen heb.'

DISCLAIMER: Op dit moment wordt Sentio System nog niet standaard vergoed in Nederland.



**Meer informatie?
Scan de QR-code.**

oticon
MEDICAL | Because sound matters

Zorgeloos vakantie vieren in een digitale wereld

De vakantieperiode komt eraan! Van je bestemming tot het verblijf: vakanties zijn makkelijk online te regelen en leuk om online te delen. Helaas weten criminelen dat ook, en die maken daar misbruik van. Online oplichting komt steeds vaker voor, en de vakantieperiode is dan ook hét moment voor criminelen om te frauderen met valse aanbiedingen, phishingberichten en niet-bestaande reizen en bestemmingen.

Het is erg belangrijk om alert te zijn en jouw vakantie veilig te boeken. Heb je een leuke, goedkope vakantiedeal gevonden op social media of op het internet? Gebruik ScamCheck op www.veiliginternetten.nl om te checken of de website betrouwbaar is! Je vult de naam van de website in of de URL, en ScamCheck controleert reviews, registraties en certificaten.

Via een betrouwbare website kan je gerust een aankoop doen of een reis boeken. Toch moet je wel opletten als je contact hebt met anderen, bijvoorbeeld verhuurders of verkopers die je niet kent. We zien namelijk dat criminelen de betrouwbaarheid van websites en apps misbruiken door bijvoorbeeld



VOORKOM ONLINE OPLICHTING EN BOEK JE VAKANTIE VEILIG

valse linkjes of documenten te versturen via de chat-functie. Zo proberen ze persoonlijke gegevens en geldbedragen te stelen. Volg daarom altijd de veiligheidsrichtlijnen van de site of app waar je boekt, en als je denkt dat er iets mis is, kan je direct contact opnemen met de klantenservice van deze boeking-site.

Wil je meer informatie en tips over je online veiligheid als je een vakantie boekt of op vakantie bent? Veiliginternetten.nl is dé website voor tips, tricks en

praktische stap-voor-stap uitleg over online veiligheid. Je vindt er informatie over bijvoorbeeld online privacy, hoe je veilig gebruik maakt van wifi, wat je kan doen of beter kan laten op sociale media, en hoe je veilig kan internetbankieren.

✓ veiliginternetten.nl

Meer informatie? Scan de QR-code.

<https://veiliginternetten.nl/veilig-op-reis/>



Deze zomer kan je veilig op vakantie!

Kopie van je ID delen? Gebruik de KopieID-app en streep je BSN weg.

QR-code scannen? Check eerst de URL.

Linkje gekregen? Check eerst de afzender, klik dan pas.

Vakantiefoto's delen? Check je privacy instellingen.

Apps gebruiken? Zet tweestapsverificatie aan.

Openbare wifi? Gebruik een VPN of mobiele data.

Op vakantie? Laat – als het kan – je werklaptop thuis.

Meer tips om vind je op www.veiliginternetten.nl/veilig-op-reis/



Unilabs: diagnostiek als krachtig instrument om de zorg sneller, doelmatiger en beter te maken

Kan diagnostiek een bijdrage leveren aan kwaliteit, betaalbaarheid en toegankelijkheid van de zorg? Unilabs is ervan overtuigd. ‘Diagnostiek is een van de krachtigste instrumenten om de zorg sneller, doelmatiger en beter te maken.’ Een gesprek met de vertrekkende CEO Jeroen van Roon en aantredende CEO Duncan van Orsouw, van Unilabs Nederland, tijdens hun overdracht.

Op de website van Unilabs heet het onomwonden ‘onze belofte’: Nederland elke dag een beetje gezonder maken met betrouwbare en toegankelijke diagnostiek. Niet de minste ambitie, geeft Jeroen van Roon, vertrekkend CEO van Unilabs Nederland, toe. Wel eentje die hij met onverholten enthousiasme met zijn collega’s is aangegaan. Van Roon: ‘Je moet ons maar vergeven dat we dol zijn op wat we doen. We zijn er nu eenmaal van overtuigd dat diagnostiek een van de krachtigste instrumenten is om de zorg sneller, doelmatiger en beter te maken. Vroege signalering maakt het mogelijk om sneller en gericht te handelen. En dus is ook de interventie beperkter. In toenemende mate kan tijdige diagnostiek zelfs helpen voorkomen dat ziekte zich ontwikkelt tot merkbare klachten of ernstige gevolgen. Daarmee win je niet alleen medische effectiviteit, maar ook kwaliteit van leven.’

Verhoogd risico

Unilabs verzorgt een breed scala aan onderzoeken. ‘Denk bijvoorbeeld aan genetische screening,’ zegt aantredende CEO Duncan van Orsouw. ‘Patiënten krijgen in de gaten dat ze een verhoogd risico lopen en kunnen hun leefstijl daarop aanpassen. We menen een bijdrage aan het zorgstelsel te kunnen leveren door ons in toenemende mate te richten op risicogroepen waarvan je kunt vermoeden dat die bepaalde symptomen zullen krijgen, bijvoorbeeld voor mensen met diabetes of overgewicht. Er zijn allerlei testen voor de verdeling en indeling van risico’s. Het doel is “actionable prevention”: diagnostiek die aanknopingspunten biedt voor een betere gezondheidsuitkomst.’

**‘ONZE VROEGDIAGNOSTIEK
DRAAGT BIJ AAN
EFFECTIEVE PREVENTIE’**

De zorg ontlast

Het zorgstelsel staat al jaren onder druk, door vergrijzing en personeelstekort. Van Roon: ‘Er zijn berekeningen die suggereren dat de gemiddelde zorgprofessional in Nederland twee keer zo productief moet worden om de zorgvraag in 2045 aan te kunnen. Het moet dus echt anders. Met onze vroegdiagnostiek en onze analyses dragen we daaraan graag bij. We verwachten dat mensen steeds vaker zelf regie willen nemen over hun gezondheid. Vooral in ziekte voorkomen liggen kansen.’



Regionaal verankerd

Met de overname in de afgelopen jaren van de stevig in hun regio’s verankerde laboratoria Saltro, Medlon, SHO en Atalmedial is Unilabs zich bewust van zijn verantwoordelijkheid in iedere zorgregio, zegt Van Roon. ‘Door die concentratie versterkte Unilabs ook de basis voor snelle, betrouwbare en toegankelijke diagnostiek voor patiënten en zorgverleners in grote delen van Nederland. Routineproductie kan worden geconcentreerd, zonder dat een regio wordt verzwakt. Schaalvoordelen kunnen helpen om diagnostiek betaalbaar en toegankelijk te houden.’ De kernvraag is waar diagnostiek dichtbij georganiseerd moet blijven, en waar bundeling juist kan bijdragen aan kwaliteit, snelheid en doelmatigheid. Die discussie woedt in Nederland volop en is feller dan in andere landen waarin Unilabs actief is. Bundeling maakt het betaalbaar doorvoeren van innovaties wel meer mogelijk. Het voordeel voor zorgverleners zit niet alleen in snelheid en bereik, maar ook in inhoudelijke ondersteuning: meer dan veertig medische experts – klinisch chemici, microbiologen, pathologen en andere specialisten – staan 24/7 klaar voor overleg, advies en second opinions. Van Roon: ‘Dat is een veel groter diagnostisch team dan een ziekenhuis of huisarts normaal gesproken ter beschikking heeft, met meer gelegenheid tot onderlinge specialisatie. Internationaal is het team nog veel groter.’

Innovatiekracht

Op het gebied van innovatie is sowieso erg veel gaande, zegt Van Orsouw: ‘De ontwikkelingen gaan razendsnel. Unilabs is internationaal heel actief in het helpen ontwikkelen van biomarkers, in gluten en urine, die kunnen bijdragen om allerlei klinische symptomen ruimschoots voor te zijn. Innovatie is voor ons essentieel. We kijken bijvoorbeeld ook naar “liquid biopsy”, waarbij één bloedafname een screening op meerdere soorten kankers mogelijk maakt. Dat kan diagnostiek minder belastend maken en op termijn bijdragen aan vroegere detectie en betere monitoring. Daarnaast investeren



Duncan van Orsouw

we in AI-toepassingen die diagnostische processen sneller, consistent en beter ondersteunend maken voor zorgprofessionals.’ Mooi voorbeeld daarvan is volgens Van Orsouw de inzet bij het beoordelen van radiologische beelden: ‘Het zijn beloftevolle ontwikkelingen die op een verantwoorde manier moeten worden uitgerold. Ook daaraan willen we bij Unilabs een bijdrage leveren.’

Unilabs is, sinds de oprichting in 1987 in Zwitserland, uitgegroeid tot een van de grootste diagnostische spelers in Europa, een organisatie met zo’n 12.500 medewerkers, actief in 14 landen. Jaarlijks voert Unilabs meer dan 237 miljoen laboratoriumtesten uit, vanuit honderden regionale laboratoria en beeldvormende centra. Na vier jaar integratie draagt Jeroen van Roon de leiding over de Nederlandse activiteiten over aan Duncan van Orsouw. Van Roon blijft op andere terreinen voor Unilabs actief.





**Meer informatie?
Scan de QR-code.**

Niet beleggen kan op lange termijn de meeste onzekerheid opleveren

Voor veel Nederlanders voelt sparen veiliger dan beleggen, maar inflatie en een stijgende levensverwachting maken duidelijk dat stilstaand vermogen op de lange termijn juist risico oplevert.

Sparen is in Nederland diepgeworteld als de meest veilige optie voor het beheer van persoonlijk vermogen. Toch ontstaat er steeds meer aandacht voor de keerzijde van die gedachte. Vermogen dat lange tijd niet meegroeit met de economie, verliest in feite jaar op jaar aan waarde. Volgens branchevereniging DUFAS, die vermogensbeheerders en beleggingsinstellingen in Nederland vertegenwoordigt, is het daarom van belang om breder naar het begrip risico te kijken. Financiële risico's ontstaan namelijk niet alleen door te beleggen, maar ook door vermogen langdurig stil te laten staan. Veel Nederlanders zijn bovendien indirect al belegger via hun pensioenfondsen of een beleggingsfonds, zonder dat ze het zo ervaren. Het geïnvesteerde kapitaal helpt ondertussen bedrijven om te groeien, innovatie te financieren en nieuwe ontwikkelingen mogelijk te maken. Beleggen krijgt op die manier een rol die verder reikt dan het opbouwen van persoonlijk vermogen alleen.

'DE GROOTSTE FINANCIËLE RISICO'S ONTSTAAN NIET ALLEEN DOOR BELEGGEN, MAAR OOK DOOR STIL TE STAAN'

Van risico vermijden naar risico spreiden
Hoewel sparen op korte termijn zekerheid biedt, levert het niet altijd voldoende rendement op om de koopkracht van vermogen te behouden. Zeker in periodes van inflatie kan geld op een spaarrekening langzaam minder waard worden. Dat maakt het lastiger om persoonlijke financiële doelen op langere termijn te bereiken. Beleggen kent uiteraard ook risico's, omdat markten gevoelig blijven voor economische ontwikkelingen en koersschommelingen. Historisch gezien laten financiële markten echter zien dat gespreid beleggen over een langere periode vaak betere kansen biedt op vermogensgroei.

Door bredere ontwikkelingen zoals vergrijzing, een stijgende levensverwachting en de hervormingen binnen pensioenstelsels wordt actieve financiële toekomstplanning steeds belangrijker. Daarbij staat niet het behalen van snelle winsten centraal, maar het uitwerken van een strategie die past bij persoonlijke doelen en financiële mogelijkheden. Spreiding, discipline en langetermijnvisie zijn daarbij belangrijke uitgangspunten. Het debat verschuift daardoor van de vraag of beleggen risicovol is, naar de vraag welk risico uiteindelijk het grootst is: investeren of stilstaan.

AAN HET WOORD

Martine Hafkamp, algemeen directeur Fintessa Vermogensbeheer

Nederlanders sparen liever dan ze beleggen. Een goed idee?

'Je geld op de spaarrekening voelt veilig, maar als je het afzet tegen de inflatie, wordt de koopkracht van je geld alleen maar minder. Denk ook aan een paar jaar terug, toen de spaarrente zelfs een tijdje negatief was. Uiteindelijk is het heel lastig om met alleen sparen je toekomstige doelen te bereiken. Het is dus niet zo dat je geen risico loopt. Alleen zijn mensen zich dat te weinig bewust.'

Waarom is het verstandig om ook te beleggen?

'Ik denk dat veel mensen die niet beleggen bang zijn voor een gevoel van verlies. Door indianenverhalen die je leest en hoort als de beurs daalt. Maar dat is als het leven. Niks gaat in een rechte lijn omhoog. Maar op de langetermijn zit je uiteindelijk altijd goed. Wat wel belangrijk is: beleggen moet je altijd alleen doen met geld dat je écht over hebt, omdat de markten altijd schommelen. Maar als je genoeg tijd hebt voordat je überhaupt aan je geld wil komen, kun je meer risico lopen. Want hoe langer de termijn is, hoe groter de waarschijnlijkheid dat je beleggingen een positief rendement opleveren. Bij beleggen in aandelen is het langetermijnrendement tussen de 7 en 9 procent. Daar kan geen spaarrente aan tippen.'

IN SAMENWERKING MET PULSE4ALL

Pulse4all: levens redden en (mee)bouwen aan een hartveilig Europa

Onnodige sterfgevallen voorkomen door altijd en overal een werkende AED beschikbaar te maken: Pulse4all streeft ernaar in een markt die tot nu toe onbediend bleef, met een volledig ontzorgend all-in AED-abonnement.

'Nederland is het eerste land met een landelijk dekkend netwerk van AED's in 6-minutenzones,' vertelt Peter Houtzagers, founder en CEO van Pulse4all. 'Bijna overal in Nederland is voor iemand met een hartstilstand binnen zes minuten een AED beschikbaar.' Starten met reanimeren en het inzetten van een AED binnen dat krappe tijdsbestek redt levens: 'Maar nog steeds overleeft slechts 23% van de slachtoffers van een hartstilstand. Slagen we erin om de 6-minutenzones op te schalen naar 3-minutenzones, dan kan het overlevingspercentage stijgen naar maar liefst 70%.' Daarvoor zijn er alleen al in Nederland zesmaal zoveel AED's nodig. Houtzagers: 'Je maakt al een grote sprong als niet alleen grote organisaties, maar ook particulieren en MKB-bedrijven beschikken over een AED. In praktijk is dat heel lastig. Het is niet alleen een kwestie van het juiste apparaat kopen in een complexe markt van aanbieders, het is vooral ook weten hoe je hem te allen tijde gereedhoudt voor gebruik. Je zult het beheer en onderhoud ervan moeten organiseren. Het laatste wat je wilt is dat er iemand overlijdt omdat het apparaat niet goed functioneert.'

All-in abonnementssysteem
De oplossing van Pulse4all: die levensreddende AED aanbieden als een product-as-a-service model in plaats van een eenmalige verkooptransactie. Houtzagers: 'We leveren een AED binnen een abonnementssysteem. Je betaalt een vast bedrag per maand en hoeft verder nergens over na te denken. Pulse4all ontzorgt je volledig. Eens in de twee jaar komt een standaard koerier het apparaat ophalen voor onderhoud in ons servicecentrum. Zo weet je dat je altijd een perfect onderhouden AED hebt.' De praktijk wijst uit dat Houtzagers en zijn compaan Robert Cornelisse met Pulse4all in een gat zijn gesprongen: 'We zijn nu actief in zes Europese landen en dat willen we in de loop van dit jaar uitrollen naar veertien. Dat doen we met relatief heel weinig mensen vanuit onze centrale locatie in Amsterdam. We besteden heel veel uit aan derde partijen. Zo worden alle klantcontacten afgehandeld door een extern callcenter in Barcelona, met voor elke belangrijke Europese taal een klantcontactmedewerker. De klant merkt daar in principe niets van. Maar wij kunnen werken met een lage overhead. Alle verkopen verlopen digitaal of via het callcentre.'

Solide businessmodel
Het solide businessmodel van Pulse4all maakt het bedrijf voor investeerders erg aantrekkelijk. Houtzagers: 'Beleggers die bij ons investeren, investeren in een bedrijf met een voorspelbare,



terugkerende kasstroom. En we houden de keten van gebruikte AED's beheersbaar. Componenten worden duurzaam hergebruikt en we zorgen voor een verantwoorde afvoer van end-of-life producten.' Beleggen in Pulse4all betekent ook beleggen in verdere groei van een bedrijf met een grote maatschappelijke impact. Elke investering draagt bij aan groei én een hartveiliger Europa, benadrukt Houtzagers: 'Je kunt al instappen vanaf € 10.000, met een rendement van 8% per jaar en een looptijd van 4 jaar.' De prospectus is goedgekeurd door AFM.



Meer weten over het all-in AED-abonnement en de mogelijkheid om te beleggen in Pulse4all? Scan de QR-code.

Transparant ankerpunt voor de langetermijnbelegger

Moet je nog wel beleggen nu de aandelenmarkten sterk in beweging zijn door alle geopolitieke turbulentie? Het is een vraag die directeur Martine Hafkamp van Fintessa Vermogensbeheer met een volmondig ‘ja’ beantwoordt. ‘Je moet door de waan van de dag heen kijken. Er is meer in de wereld dan alleen geopolitiek en de oorlog in het Midden-Oosten.’

‘Voor energie-intensieve bedrijven is de hoge olieprijs natuurlijk een punt. Maar er zijn ook heel veel ontwikkelingen die positief kunnen uitpakken. Tot nu toe blijven beleggers rustig zitten.’ Hafkamp deelt hun vertrouwen. ‘Bij de toelichting op de plannen en de laatste kwartaalcijfers van grote beursgenoteerde bedrijven is het kunstmatige intelligentie wat de klok slaat. De chips zijn niet aan te slepen. TSMC en ASML hebben nu al voor jaren aan orders in de boeken. Ik zeg niet dat alles een gouden randje krijgt en een succes wordt, maar je kunt AI vergelijken met de industriële revolutie. In de farmaceutische sector kun je bijvoorbeeld veel efficiënter onderzoek verrichten.’

‘Als je langetermijnbelegger bent, horen koersdalingen erbij, net als beursherstel. Het hele idee van beleggen is dat je wat meer risico neemt, maar daar hoor je ook voor beloond te worden. Misschien niet direct, maar op de wat langere termijn heb je een hoger rendement dan op je spaarrekening of dat je met obligaties kan verdienen. Het is om meerdere redenen nog steeds een goed moment om te beleggen.’ Je moet altijd (spaar)geld achter de hand houden, benadrukt Hafkamp. ‘Ik zeg altijd, je moet je geld minimaal de komende drie tot vijf jaar niet nodig hebben. Het kan wel, want er kan altijd iets veranderen in het leven, maar het is beter van niet.’ Het instapmoment is maar een klein onderdeel van het eindresultaat. ‘Het is net als het inrichten van je tuin. Je moet de tijd z’n werk laten doen. Je ziet bijna jaarlijks wel een keer een daling van de koersen. Dat hoort erbij. Het is een kwestie van je hoofd koel houden. Als het alleen maar rozengeur en maneschijn is, zit iedereen in de markt.’

‘WE HEBBEN NIKS TE VERBERGEN EN PROBEREN ZO TRANSPARANT MOGELIJK TE ZIJN’

Grote, beursgenoteerde bedrijven
Fintessa heeft een duidelijke focus. De vermogensbeheerder belegt alleen in grote beursgenoteerde bedrijven (zie kader). ‘Het is belangrijk dat je kunt handelen op het moment dat je wil handelen,’ verklaart Hafkamp op Cruijffiaanse wijze de keuze. ‘Wil je goede rendementen halen voor je klanten, dan moet je zorgen dat je op ieder gewenst moment, mocht je dat willen, een belang van de hand kan doen. Je hebt veel beheerders die zelf een fonds of eigen product in elkaar knutselen. Daarvan is de verhandelbaarheid veel minder.’ Ze noemt een tweede reden voor de keuze voor grote beursgenoteerde organisaties. ‘Je wil graag veel informatie over de bedrijven waarin je voor je klan-



ten belegt.’ Fintessa heeft de wereld als speelveld. ‘Als je in technologie wil beleggen, kom je al gauw uit in de VS. Maar Fintessa belegt ook in Azië, in chipsproducent TSMC.’ Om het risico te verkleinen, spreidt de vermogensbeheerder de beleggingen over zoveel mogelijk sectoren, vertelt ze. ‘Niet iedere sector reageert op dezelfde manier op bepaalde economische ontwikkelingen. En binnen de sector probeer je het beste aandeel van die sector te kiezen. Of soms twee.’ Een andere keer laat ze een sector een tijdje links liggen, omdat ze weinig vertrouwen heeft wat betreft de toekomst. Als voorbeeld noemt ze banken en verzekeraars: ‘Die vonden we onvoldoende transparant. Het was moeilijk om hun businessmodel te doorgronden. Afgelopen jaar heeft de sector het goed gedaan, maar we hebben er ook veel profijt van gehad in de tijd dat we er niet in hebben belegd.’ Transparant is intern een kernwaarde die de visie van Fintessa breed definieert. ‘We hebben niks te verbergen en proberen zo transparant mogelijk te zijn. Het bezit wordt niet in een beleggingsfonds op een grote hoop geveegd. Iedere klant heeft zijn eigen rekening, op zijn eigen naam. Als je dat wil, kun je volgen wat we voor je doen.’ Hafkamp vervolgt: ‘Je kunt als vermogensbeheerder niks beloven als het om rendementen gaat. Alleen dat je je best doet en duidelijk bent over wat je doet.’

Het belang van de klant voorop
Gevraagd naar de impact van AI op de vermogensbeheersector, ziet ze vooral een meerwaarde van uit een ondersteunende rol. ‘Voor AI geldt het adagium “garbage in, garbage out”, waardoor zomaar verkeerde informatie in een rapport kan belanden. Voor research kun je het goed gebruiken, maar je zult zelf moeten blijven nadenken. Ik probeer vooral te onderzoeken: wat zie je gebeuren in de wereld? En hoe kun je daar zo goed mogelijk op inspelen?’ Als voorbeeld noemt ze AcelorMittal, dat Fintessa op dit moment in portefeuille heeft. ‘Europa heeft de staalsector zo’n beetje tot “Chefsache” gemaakt, omdat staal nodig is voor de energietransitie en defensie-industrie.’ Soms komt een verwachting niet uit. ‘Maar omdat je goed spreidt, heeft het nooit een enorme impact op je portefeuille. Daarom vinden we ook dat je nooit te grote posities moet innemen.’ Fintessa is bij de Cashcow Awards 2026 uitgeroepen tot winnaar in de

categorie ‘Beste Vermogensbeheerder’. Over deze en andere prijzen die Fintessa en zij persoonlijk in de loop der jaren hebben gewonnen zegt ze: ‘Ik denk dat het en combinatie is: Fintessa en Martine. Ik ben een beetje het uithangbord, maar ik ben er altijd trotser op als Fintessa een prijs wint. Ik denk dat het gewoon onze heldere manier van communiceren is. Een kwestie van goed naar je klanten overbrengen wat je voor ze doet; wat je ziet is wat je krijgt. Onze strategie is er een van heldere en duidelijke keuzes maken. En gewoon het belang van onze klant voorop stellen. Daarmee houd je het het langst vol.’



Martine Hafkamp

Onafhankelijke vermogensbeheerder
Fintessa bestaat sinds 2008. ‘We zijn een onafhankelijke vermogensbeheerder en beleggen voor cliënten alleen in grote, beursgenoteerde ondernemingen. We beleggen wereldwijd en uitdrukkelijk niet in beleggingsfondsen. En we hebben geen eigen producten. En wat ook belangrijk is om te vermelden: we werken niet met een performance fee. Cliënten kunnen er dus op rekenen dat hun belang altijd centraal staat.’ Bij Fintessa zijn de lijnen kort, vertelt directeur Martine Hafkamp. ‘Iedere cliënt heeft z’n eigen aanspreekpunt. Voor cliënten wordt altijd een rekening op de eigen naam geopend bij een depotbank. Het geld verdwijnt niet op een grote hoop, maar iedereen heeft zelf volledig inzage in de ontwikkeling van zijn of haar portefeuille.’



Uw vermogen verdient meer Fintessa.
Bel +31 (0)35 543 1450
of scan de QR-code voor een vrijblijvend kennismakingsgesprek.



Betrouwbare patiënt-gegenereerde gezondheidsdata is de sleutel naar preventie

Nederland heeft steeds meer chronische patiënten en steeds minder zorgverleners. Kunnen patiënten een belangrijk deel van hun gezondheid zelf beheren? Het antwoord is een volmondig ‘ja’.

‘De meeste patiënten met een chronische aandoening zijn prima in staat om zelf het verloop van hun gezondheid te monitoren, mits zij beschikken over de juiste, betrouwbare inzichten,’ stelt founder en CEO Erik Duijsens van Chipmunk Health.

Betrouwbare gezondheidsmetingen

De oplossing voor de toekomstige zorg is niet te vinden bij nog meer zorgprofessionals – in 2030 loopt het tekort naar verwachting op tot ruim 135.000 medewerkers –, maar vooral in het versterken van de eigen regie van patiënten. Met hybride, meer datagedreven gezondheidszorg kan dat. ‘Als mensen goede, betrouwbare inzichten hebben, kunnen ze makkelijker voor zichzelf zorgen.’ De kern van de nieuwe aanpak is dat veel patiënten zichzelf kunnen monitoren en de praktijk (ondersteuning) bellen als daar aanleiding toe is. De zorgverlener kijkt altijd op afstand mee en on-

VAN DE GEBRUIKERS VOELT 84% ZICH ZEKERDER OVER DE EIGEN GEZONDHEID

dersteunt als dat nodig is. Het is een breuk met het huidige, rigide protocol van driemaandelijkse controles, zoals bij diabetes type 2, verklaart Duijsens. ‘De zorg is nog steeds grotendeels georganiseerd rondom enkele contactmomenten per jaar. Terwijl mensen met een chronische aandoening 99,9% van hun leven buiten de spreekkamer doorbrengen.’

Meten is weten. Zien is geloven

De digitale zorgoplossing van Chipmunk Health biedt patiënten betekenisvolle datagedreven inzichten. Duijsens: ‘Met Chipmunk is een consult niet nodig zolang je waarden netjes binnen de grenzen blijven. Je bent zelf daardoor meer ‘in control’ over je gezondheid.’ Hij noemt een ander, belangrijk voordeel: ‘Met Chipmunk kun je de data niet manipuleren. Mensen meten wat ze moeten meten.’ Al meer dan 100 huisartsenpraktijken zetten Chipmunk Health in voor de begeleiding van ruim 3.000 patiënten. Oorspronkelijk alleen voor diabeteszorg, maar inmiddels ook voor cardiovasculair risicomanagement en COPD. Dat de oplossing kan opschalen is daarmee aangetoond. ‘Met ons open, aandoeningsonafhankelijk meetplatform kunnen patiënten thuis betrouwbare gezondheidsmetingen doen en vragenlijsten beantwoorden. De strenge kwaliteitsbewaking van de meetapparatuur die je van ons in bruikleen krijgt, zorgt ervoor dat de informatie net zo betrouwbaar als een meting in de huisartsenpraktijk.’ De zorgoplossing van Chipmunk bevordert zelfmanagement, ziet Duijsens. ‘Meten is weten, zo luidt het gezegde. Zien is



geloven voegen wij daaraan toe. Chipmunk Health maakt de effecten van gedrag op de gezondheid zichtbaar. Er ontstaat een fundamenteel andere relatie tussen de patiënt en zijn gezondheid. Het is een vorm van (zelf)preventie. De patiënt zelf of de zorgverlener trekt tijdig aan de bel, waardoor je complexe zorgvragen voor blijft. Van onze gebruikers hoeft ongeveer twee derde minder vaak naar de praktijk voor controles. En 84% voelt zich zekerder over de eigen gezondheid.’ De resultaten hebben geleid tot structurele afspraken met zorgverzekeraar CZ over de inzet en vergoeding van deze vorm van hybride zorg.



Scan de QR-code en ontdek meer over de zorgoplossing van Chipmunk Health.

Meer grip op gebouwen begint met inzicht

D-TACS ondersteunt organisaties met commissioning, een onafhankelijke methode waarbij technische installaties worden gecontroleerd, getest en geoptimaliseerd. Daarmee ontstaat inzicht in hoe een gebouw daadwerkelijk functioneert en waar verbeteringen mogelijk zijn. Volgens Bakker blijkt in de praktijk regelmatig dat gebouwen minder efficiënt presteren dan gedacht. ‘Installaties werken vaak jarenlang zonder dat iemand nog controleert of ze nog optimaal functioneren. Daardoor ontstaan ongemerkt hogere energiekosten, meer storingen en een minder comfortabel gebouw.’

De belangstelling voor commissioning groeit. Dat komt niet alleen door duurzaamheidsdoelstellingen, maar ook door nieuwe regelgeving zoals de GACS-richtlijn. Deze richtlijn vraagt van veel grotere gebouwen dat installaties slimmer worden gemonitord en beheerd. Toch ziet Bakker dat er veel misverstanden bestaan. ‘Sommige organisaties denken direct aan grote verbouwingen of hoge investeringen. Vaak blijkt dat niet nodig. Eerst moet je weten waar je staat.’

Daarom begint ieder traject volgens hem met inzicht. Door installaties te analyseren en te testen wordt duidelijk welke systemen goed functioneren, waar energie verloren gaat en welke maatregelen echt effect hebben.

‘COMMISSIONING HELPT ORGANISATIES ENERGIE TE BESPAREN, STORINGEN TE VOORKOMEN EN VOORBEREID TE ZIJN OP NIEUWE REGELGEVING’

Dat levert meer op dan alleen voldoen aan regelgeving. ‘Organisaties ontdekken vaak besparingsmogelijkheden die ze zelf niet zagen. Daarnaast kunnen storingen eerder worden opgespoord en wordt de levensduur van installaties verlengd.’ Juist nu energiekosten een belangrijke kostenpost vormen, groeit de behoefte aan die inzichten. Ondernemers en vastgoedeigenaren willen niet alleen verduurzamen, maar ook hun operationele kosten beheersen.

Volgens Bakker is wachten geen verstandige keuze. ‘Hoe eerder je inzicht hebt, hoe meer tijd je hebt om verbeteringen gefaseerd door te voeren. Dat voorkomt onverwachte kosten en zorgt ervoor dat je voorbereid bent op toekomstige eisen.’ Voor D-TACS draait commissioning daarom niet alleen om techniek of regelgeving. ‘Het gaat uiteindelijk om grip krijgen op je gebouw. Wanneer je weet hoe installaties presteren, kun je betere beslissingen nemen voor vandaag én voor de toekomst.’





Benieuwd hoe jouw gebouw daadwerkelijk presteert? Met een onafhankelijke commissioning-scan brengt D-TACS snel in kaart waar kansen liggen voor energiebesparing, comfortverbetering en toekomstbestendig gebouwbeheer.

Wie houdt Nederland bereikbaar terwijl we het vernieuwen?

Van bruggen en tunnels tot het elektriciteitsnet en waterveiligheid. Nederland staat voor een van de grootste bouw- en infrastructuur-opgaven uit zijn geschiedenis.

De komende jaren moeten wegen, sluisen, viaducten en energievoorzieningen worden vernieuwd, uitgebreid en toekomstbestendig gemaakt. Tegelijkertijd moet het land bereikbaar blijven, moeten bedrijven kunnen blijven draaien en moeten mensen dagelijks veilig van A naar B kunnen reizen. Volgens Mobilis zit precies daar de grootste uitdaging. ‘We staan voor een enorme opgave,’ zegt algemeen directeur Remco Hoeboer. ‘Er zijn meer grote projecten dan er mensen en middelen beschikbaar zijn. Tegelijkertijd verwachten we wel dat Nederland bereikbaar blijft, de energietransitie doorgaat en onze infrastructuur klaar wordt gemaakt voor de toekomst.’ Die uitdaging is overal zichtbaar. Veel bruggen, tunnels, sluisen en wegen stammen uit de jaren vijftig en zestig en bereiken het moment waarop groot onderhoud of vervanging noodzakelijk wordt. Daarnaast moet het elektriciteitsnet worden uitgebreid om woningen, bedrijven en duurzame energievoorzieningen van voldoende capaciteit te voorzien.

Gewoon functioneren

Erbovenop komen maatschappelijke opgaven zoals klimaatadaptatie, waterveiligheid, verduurzaming en de groeiende vraag naar energie. Het resultaat is een ongekende hoeveelheid werk die de komende decennia uitgevoerd moet worden. Maar anders dan vroeger gebeurt dat niet op een leeg bouwterrein. ‘We moeten verbouwen met de winkel open,’ zegt divisiedirecteur Rutger de Jong. ‘Nederland blijft ondertussen gewoon functioneren. Mensen moeten naar hun werk, bedrijven moeten bereikbaar blijven en de energievoorziening moet blijven draaien. Dat maakt de complexiteit van projecten veel groter dan vroeger.’ Juist daarom verandert ook de rol van een moderne bouwer. ‘Wij noemen ons de verbindende hoofdaannemer,’ zegt De Jong. ‘Aan de ene kant staan opdrachtgevers zoals Rijkswaterstaat, provincies, gemeenten en netbeheerders. Aan de andere kant staan gespecialiseerde partners met unieke kennis en technologie. Onze taak is om die partijen bij elkaar te brengen en ervoor te zorgen dat projecten uitvoerbaar blijven.’ Volgens Mobilis wordt samenwerking steeds belangrijker naarmate de maatschappelijke opgaven groter worden. Geen enkele organisatie kan deze uitdagingen alleen oplossen. ‘De tijd dat een project volledig op zichzelf stond, ligt achter ons,’ zegt De Jong. ‘Succes ontstaat door samenwerking in de hele keten. Alleen zo kunnen we beschikbare kennis, capaciteit en middelen optimaal benutten.’ Dat vraagt ook om een andere manier van bouwen. Waar nieuwbouwprojecten vaak relatief overzichtelijk zijn, vinden veel werkzaamheden tegenwoordig plaats in een bestaande omgeving. ‘Onderhoud en renovatie vragen vaak meer voorbereiding dan nieuwbouw,’ legt afdelingshoofd Ontwerp & Voorbereiding Arjen Verweij uit. ‘Je werkt midden in bestaande infrastructuur, met verkeer, omwonenden en bedrijven die gebruik blijven maken van die omgeving.



Dat vraagt om slimme ontwerpen, een goede planning en veel flexibiliteit.’ Juist daarom investeert Mobilis steeds meer in innovatie, standaardisatie en nieuwe werkmethoden. Door projecten slimmer te organiseren kunnen schaarse mensen en middelen effectiever worden ingezet. ‘Als je bepaalde onderdelen kunt standaardiseren, ontstaat er een leereffect,’ zegt De Jong. ‘Teams raken beter op elkaar ingespeeld, processen worden efficiënter en je kunt sneller werken zonder concessies te doen aan kwaliteit of veiligheid.’ Een goed voorbeeld daarvan is de samenwerking met TenneT. Om Nederland voor te bereiden op de groeiende vraag naar elektriciteit wordt het hoogspanningsnet op grote schaal uitgebreid en vernieuwd. Daarbij werkt Mobilis aan onderstations die een cruciale rol spelen in de energievoorziening van de toekomst.

Efficiënter werken

‘=‘Van buiten lijken deze projecten vaak uniek, maar veel onderdelen en processen komen overeen,’ zegt De Jong. ‘Door slimmer te ontwerpen, te standaardiseren en gebruik te maken van modulaire oplossingen kunnen we efficiënter werken en capaciteit vrijmaken voor de meest complexe projecten.’ Volgens Mobilis laat deze aanpak zien hoe innovatie, samenwerking en vakmanschap samenkomen. Door repeteerbare werkzaamheden slimmer te organiseren ontstaat meer ruimte om de grote maatschappelijke opgaven rondom energie, infrastructuur en duurzaamheid aan te pakken. Toch blijft uiteindelijk één factor bepalend: de mensen die het werk uitvoeren. Achter iedere brug, tunnel, waterzuivering of energieverbinding staan ontwerpers, werkvoorbereiders, uitvoerders, engineers, monteurs en projectteams die ervoor zorgen dat plannen werkelijkheid worden. ‘Technologie helpt ons steeds verder vooruit,’ zegt Hoeboer. ‘Maar uiteindelijk zijn het mensen die projecten bedenken, ontwerpen en realiseren. Zonder vakmensen gebeurt er niets.’ Volgens Mobilis verdient die kant van de sector meer aandacht. ‘Veel mensen rijden dagelijks over een brug of door een tunnel zonder erbij stil te staan hoeveel kennis en vakmanschap daarachter schuilgaat,’ zegt De Jong. ‘Terwijl deze projecten direct bijdragen aan onze veiligheid, bereikbaarheid en economische ontwikkeling.’ Voor jonge professionals biedt de sector volgens Mobilis dan ook interessante kansen.

‘Je werkt letterlijk aan projecten die Nederland verder helpen,’ zegt Verweij. ‘Dat maakt het werk tastbaar. Aan het einde van een project kun je daadwerkelijk zien wat je hebt gerealiseerd en welke impact dat heeft op de samenleving.’

Daadwerkelijk bouwen

Daarom ziet Mobilis het ook als een maatschappelijke verantwoordelijkheid om nieuwe generaties enthousiast te maken voor techniek, infrastructuur en de energietransitie. De vraag naar technisch talent zal de komende jaren alleen maar verder toenemen. Dat maakt de huidige periode bijzonder. Nederland staat voor grote keuzes op het gebied van bereikbaarheid, energie, duurzaamheid en leefbaarheid. Maar achter al die plannen schuilt een eenvoudige werkelijkheid: uiteindelijk moet iemand het ook daadwerkelijk bouwen. Volgens Mobilis ligt daar de sleutel voor de toekomst. Niet alleen investeren in projecten, maar ook investeren in samenwerking, innovatie en de mensen die deze projecten mogelijk maken.

‘De infrastructuur van morgen begint bij de keuzes die we vandaag maken,’ besluit Hoeboer. ‘Als we Nederland bereikbaar, veilig en toekomstbestendig willen houden, moeten we blijven investeren in kennis, talent, innovatie en uitvoering.’ Want achter iedere nieuwe brug, ieder hoogspanningsstation en iedere gerenoveerde tunnel staan mensen die ervoor zorgen dat Nederland blijft draaien. Juist zij vormen de basis van de toekomst van ons land.



Mobilis werkt dagelijks aan complexe projecten op het gebied van infrastructuur, energie, water en duurzaamheid.

Samen met opdrachtgevers en partners bouwt het bedrijf aan oplossingen die Nederland bereikbaar, veilig en toekomstbestendig houden. Meer weten over de projecten, innovaties en carrièremogelijkheden? Scan dan de QR-code.



Ook fit wakker worden op het matras dat wint?

Kies dan voor het geheime wapen
van topsportend Nederland.

Terwijl miljoenen mensen deze zomer kijken naar de prestaties op het veld,
de baan of het parcours, reist er achter de schermen iets mee dat bijna
niemand ziet. Al sinds 2001 vertrouwen topsporters op M line.

Dat is niet voor niets. Het Cool Motion matras helpt jou om fit wakker
te worden. Al jarenlang op rij bekroond tot Beste Product van het Jaar
en door meer dan 25.000 klanten uitstekend beoordeeld.

Prestaties beginnen niet bij het startsignaal.
Ze beginnen al nachtenlang ervoor.

Get ready for greatness.



WK voetbal
Amerika

Tour de France
Frankrijk

La Vuelta
Spanje

Trotse Sleep Supporter van:



Word ook elke ochtend fit wakker met M line. Ontdek onze actuele aanbiedingen op mline.nl

U hoort goed, maar u verstaat slecht?

De beschadiging van haarcellen in het binnenoor maakt dat gesprekken niet goed zijn te verstaan. Deze baanbrekende Zwitserse innovatie lost dit probleem doeltreffend op.

Dagelijks merken veel mensen dat ze moeite hebben om gesprekken te volgen. Ze horen de spreker wel, maar verstaan niet goed wat er gezegd wordt. De oorzaak is vaak een beschadiging in het binnenoor. Hierbij maken omgevingsgeluiden, slechte akoestiek, onduidelijke sprekers en achtergrondmuziek het verstaan extra lastig.

Beschadiging binnenoor

Haarcellen in het binnenoor zorgen voor een juiste verwerking van geluid. Wanneer deze cellen beschadigd zijn, worden zachte geluiden minder goed waargenomen en kunnen harde geluiden juist vervormd klinken. In combinatie met storende omgevingsgeluiden zijn gesprekken dan niet goed te verstaan. De innovatieve hoortoestellen van Phonak lossen dit probleem doeltreffend op.

Gesprekken verstaan vanuit elke richting

De Phonak Infinio Ultra Sphere™ hoortoestellen analyseren geluiden continu en uiterst nauwkeurig. Hierdoor heeft u tot wel drie keer meer kans om elk woord goed te verstaan, vanuit elke richting. Dit zorgt voor maar liefst 35% minder luisterinspanning, waardoor gesprekken weer ontspannen en natuurlijk aanvoelen. Horen wordt weer echt verstaan.

Sublieme geluidskwaliteit

De Phonak Infinio Ultra Sphere™ toestellen zijn ontwikkeld door het Zwitserse moederbedrijf van Schoonenberg en zijn voorzien van de meest geavanceerde technologie. Ze bieden een heldere geluidskwaliteit en een verbeterde verbinding. Zo kunt u glashelder handsfree bellen en streamen, met een dubbel zo groot bereik. Daarnaast zijn de toestellen waterbestendig en comfortabel om te dragen. U merkt nauwelijks dat u een hoortoestel draagt.

Testpersonen gezocht!

Voor dit innovatieve hoortoestel zoeken wij testpersonen. Herkent u de beschreven situatie en wilt

u weer moeiteloos gesprekken volgen? Dan nodigen wij u uit om deze nieuwe technologie in de praktijk te ervaren.

U kunt de Phonak toestellen twee weken gratis en vrijblijvend uitproberen in verschillende luistersituaties. Het onderzoek sluiten we af met een kort interview waarin we uw ervaringen bespreken.

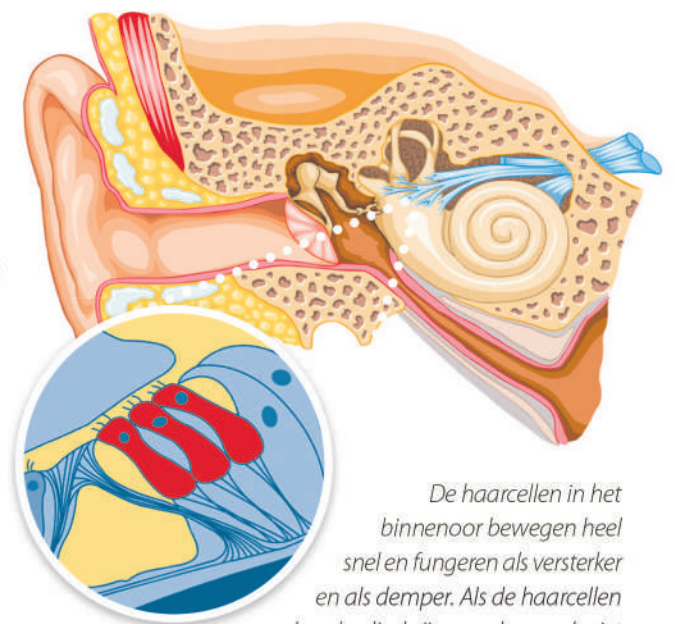
Bent u geïnteresseerd?

Meldt u zich dan aan als testpersoon vóór 15 juli 2026. Bel **088 932 43 54** of ga naar

www.schoonenberg.nl/aanmelden.

Deelname is gratis en geheel vrijblijvend.

Ontdek zelf de grote voordelen van de nieuwste Phonak Infinio Ultra Sphere™ en meld u vandaag nog aan!



De haarcellen in het binnenoor bewegen heel snel en fungeren als versterker en als demper. Als de haarcellen beschadigd zijn, wordt spraak niet voldoende meer versterkt en hinderlijk lawaai niet meer gedempt.

Meld u nu aan!

Gratis en vrijblijvend
www.schoonenberg.nl/aanmelden of
088 932 43 54



"Ik merkte dat ik gesprekken niet goed meer kon volgen. Heel vervelend. Dankzij Schoonenberg kan ik weer volop genieten. Ik adviseer iedereen om mee te doen aan de test en het verschil zelf te ervaren!"

Ga eens naakt en ervaar hoe het je raakt!

Op 21 juni begint de jaarlijkse bewustwordingscampagne ‘Voel je vrij, geef je bloot’ van NFN Open & Bloot. De hele zomer lang laat deze landelijke belangenbehartiger via haar merk BlootGewoon! zien wat naaktrecreatie inhoudt, hoe divers het is en waarom het zo heerlijk vrij voelt. Het thema dit jaar is welk mentale effect bloot recreëren heeft. Wat doet het met de manier waarop we naar onszelf en anderen kijken?

Als je een willekeurige naaktrecreant vraagt waarom zonder badkleding recreëren zo fijn is, is de kans groot dat je als antwoord krijgt: het fijne gevoel van vrijheid. Maar wat is dat gevoel precies? Is het puur de zon en de wind op alle delen van je lichaam voelen? Zwemmen zonder knellende broek of snijdende bandjes? Of zit het in meer?

Onderzoek lichaamsbeeld

Uit onderzoek van NFN, waaraan ruim 3.200 naaktrecreanten meededen, blijkt dat bloot recreëren bijdraagt aan een gezonder en realistischer lichaamsbeeld. Zeker in een tijd waarin beeldvorming steeds sterker wordt gestuurd door filters en

online algoritmes, is dit heel belangrijk. Dat jezelf letterlijk blootgeven veel meer inhoudt dan alleen je kleding uitdoen, weten de meeste naaktrecreanten al lang. Voor mensen die gewend zijn om badkleding te dragen, is dit echter vaak niet direct duidelijk.

Mentale vrijheid

Juist de mentale vrijheid die men ervaart, maakt naaktrecreatie de favoriete recreatievorm van wel 2,5 miljoen Nederlanders. Het gevoel 100 procent jezelf te kunnen en mógen zijn. Je niet druk maken of je (bad)kleding volgens de laatste mode is of dat je lichaam wel mooi genoeg is. De liefdevolle acceptatie van een ouder wordend lichaam. Het onverhuld mogen tonen van littekens en sporen die het leven op ons lichaam achterlaat. Het hoort onlosmakelijk bij naaktrecreatie.

Er zijn wel duidelijke verschillen waarneembaar tussen leeftijdsgroepen. Het zien van blote lichamen in de sauna, op het naaktstrand en op blote vakantieplaatsen, zorgt bij mensen tot 60 jaar voor een krachtig tegenwicht voor het vertekende beeld van (sociale) media. Oudere generaties ervaren door bloot te recreëren juist meer rust en zelfacceptatie.



• MERK VAN NFN •



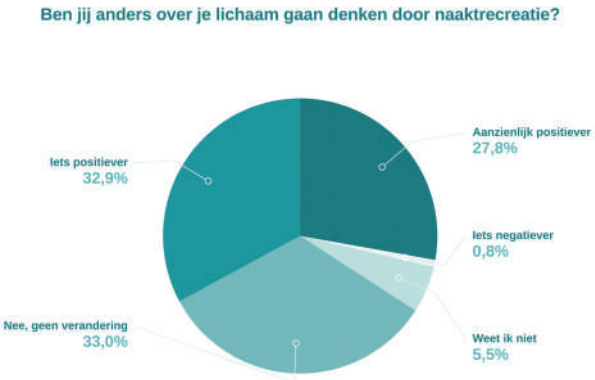
VOEL JE VRIJ, GEEF JE BLOOT

blootgewoon.nl

Campagne ‘Voel je vrij, geef je bloot’ 2026:

- Start 21 juni met de Nationale Toplessdag
- Hele zomer promotie over naaktrecreatie op radio, tv en online
- Zes nieuwe afleveringen van de BlootGewoon! podcast
- Gratis digitaal magazine BlootGewoon!
- Kennisquizjes over naaktrecreatie

Die combinatie van relativering en zelfacceptatie maakt naaktrecreatie heel betekenisvol. Niet alleen voor wie het al doet, maar zeker ook voor wie het nog niet heeft ontdekt. Daarom roept NFN iedereen op om het zelf eens te proberen. Oftewel: ‘Ga eens naakt en ervaar hoe het je raakt!’





Kijk voor meer informatie op blootgewoon.nl/ voeljevrij of scan de QR-code.

Een jubileum om samen te vieren

Ter gelegenheid van ons 30-jarig jubileum profiteren nieuwe klanten gedurende drie maanden van een aantrekkelijke jubileumsrente van 3,30% op onze Euro-Plus Spaarrekening.

Gegarandeerd voor de eerste 3 maanden

Tijdelijk: Extra Rente voor Nieuwe Klanten!

Bekijk alle voorwaarden op www.yapikredi.nl/acties



Open Nu uw Rekening

Wilt u meer weten? Bel ons via 0900-9274 (normale belkosten), bezoek onze website www.yapikredi.nl, of scan de QR-code.



3,30%
op uw
spaarrekening

jaar
speciaal





Iconische bestemmingen.
Een verruimd blik.



Tophavens.
Onverwachte pareltjes.



Verblijfsmogelijkheden aan land.
Diepgaande verkenningstochten.



Verre horizonden.
Nóg meer reizen.

Nieuwe vaarroutes. Om te ontdekken met de grote O.

REIZENCOLLECTIE 2028 & 2029



Ontdek de meest meeslepende bestemmingen ter wereld met onze Reizencollectie 2028 & 2029.

Met **ruim 230 afvaartdata** en **60 verblijfsmogelijkheden aan land** hebt u de vrijheid om op uw eigen tempo op ontdekking te gaan aan boord van knusse, luxueuze schepen - adults only - waar u op uw wenken bediend wordt en proeft van culinaire verwennerij ten top. Zo wordt alles wat u ervaart even memorabel als de bestemmingen zelf.

RESERVEREN KAN VANAF NU

MIDDELLANDSE ZEEGEBIED | OOSTZEE, SCANDINAVIË & NOORD-EUROPA | CARAÏBEN, PANAMAKANAAL & MEXICO | AZIË & AFRIKA
ALASKA | STILLE ZUIDZEE, AUSTRALIË EN NIEUW-ZEELAND | ZUID-AMERIKA | CANADA & NEW ENGLAND | OVER DE OCEANEN

BEL NAAR **+44 345 505 1920**
SURFT U NAAR **OCEANIACRUISES.COM**
OF NEEMT U CONTACT OP MET UW **REISAGENT**



Scan om de
Reizencollectie
te ontdekken

OCEANIA
CRUISES®
YOUR WORLD. YOUR WAY.®

IMMERSIEVE VAARROUTES | KNUSSE, LUXUEUZE SCHEPEN | ECHTE GASTVRIJHEID | DE MEEST VERFIJNDE KEUKEN OP ZEE

Algemene voorwaarden en beperkingen van toepassing. Onder voorbehoud van capaciteit. Surf naar www.OceaniaCruises.com voor de volledige algemene voorwaarden.

Na zeventien behandelingen verloor Dorien bijna de hoop op een kind, maar in Spanje kreeg haar verhaal een nieuwe wending:
Hoe een persoonlijke analyse het verschil kan maken

Na zeventien vruchtbaarheidsbehandelingen en een miskraam leek de kans op een kind voor Dorien Waanders steeds verder uit beeld te raken. Tot een toevallige ontmoeting haar op het spoor zette van Tambre in Spanje, waar haar verhaal een nieuwe wending kreeg.

Sommige dromen draag je al je hele leven met je mee. Voor Dorien Waanders was dat het moederschap. Als kind wist ze al dat ze later moeder wilde worden. ‘Ik was echt een poppenmeisje,’ vertelt ze. Ze paste graag op jongere kinderen en voelde zich altijd verantwoordelijk voor de kleintjes om haar heen.

Op haar vijfendertigste besloot ze dat ze niet langer wilde wachten. Hoewel ze op vrouwen valt en op dat moment nog geen partner had, wilde ze haar kindwens serieus onderzoeken. Ze meldde zich bij een fertiliteitskliniek en begon aan een traject van inseminatiebehandelingen.

Een lange weg

Wat volgde, was een lang en intensief proces. In totaal onderging Dorien zeventien vruchtbaarheidsbehandelingen. Eerst IUI-behandelingen, later meerdere IVF-trajecten. Lange tijd zonder resultaat. De behandelingen waren zwaar, zowel lichamelijk als emotioneel. ‘Mijn lichaam reageerde heel sterk op de hormonen. Ik kreeg vocht in mijn buik, misselijkheid en hoofdpijn. Je lichaam en je emoties staan constant onder spanning.’

Uiteindelijk leek er toch goed nieuws te zijn: Dorien raakte zwanger. Maar het geluk was van korte duur. De zwangerschap eindigde in een miskraam. ‘Artsen bleven zeggen: je hoeft maar één keer zes te gooien. Maar op een gegeven moment voelde ik: misschien ligt het probleem ergens anders.’

INGE KORMELINK:
‘ACHTER ELKE BEHANDELING ZIT EEN VERHAAL, EEN WENS EN VAAK OOK VEEL VERDRIET’

Een onverwachte ontmoeting

Het keerpunt kwam op een moment waarop Dorien het niet meer verwachtte. Tijdens een feestje raakte ze in gesprek met Inge Kormelink, CEO van Tambre, een internationale fertiliteitskliniekgroep met vestigingen in Madrid en Alicante.

Toen Dorien haar verhaal vertelde, legde Kormelink uit dat er in sommige landen meer ruimte is voor diepgaander onderzoek naar vruchtbaarheidsproblemen. ‘In Nederland wordt vaak gewerkt volgens duidelijke protocollen, en daar is op zichzelf natuurlijk niets mis mee,’ zegt Kormelink. ‘Maar soms vraagt een complexe situatie om meer diagnostiek, meer verdieping en een aanpak die echt is afgestemd op de persoon.’



Meer dan een behandeling

Tambre, opgericht in 1978, richt zich al decennia lang op IVF-trajecten en complexe vruchtbaarheidsvraagstukken. Inmiddels komt een groot deel van de patiënten uit het buitenland. Volgens Kormelink melden veel mensen zich in Spanje nadat eerdere behandelingen geen resultaat hebben opgeleverd. Tambre beschikt over gespecialiseerde teams voor complexe implantatieproblemen, recurrente miskramen en genetische vraagstukken.

‘De mensen die bij ons komen, hebben vaak al een lang traject achter de rug,’ zegt ze. ‘Onze eerste stap is daarom altijd: goed analyseren wat er eerder is gebeurd. Pas daarna kijken we welke aanpak het beste past.’ Voor Kormelink is dat niet alleen professioneel, maar ook persoonlijk. Zij doorliep zelf meerdere IVF-trajecten en is inmiddels moeder van drie kinderen. ‘Ik weet hoe kwetsbaar mensen zich kunnen voelen in zo’n proces. Het gaat niet alleen om de medische kant, maar ook om begeleiding, aandacht en begrip.’

Een eerste reis naar Madrid

Begin 2025 reisde Dorien naar Madrid voor een eerste consult. Daar werd haar medische geschiedenis uitgebreid bekeken en volgden aanvullende onderzoeken. Het traject dat daarna startte, voelde anders dan wat ze eerder had meegemaakt. In Spanje leidde de eerste IVF-poging voor Dorien meteen tot een zwangerschap. Op 15 oktober werd haar zoon Cas geboren.

Voor Dorien voelt zijn komst nog altijd onwerkelijk. ‘Dat Cas er nu is, voelt als een wonder. Na alles wat er gebeurd is, hadden we bijna niet meer durven geloven dat dit ooit zou gebeuren.’

Blijf vragen stellen

De lange weg naar het moederschap heeft haar leven veranderd. Naast haar werk als verpleegkundige begeleidt Dorien tegenwoordig ook andere wensouders als fertiliteitscoach. Vanuit haar eigen

ervaring wil ze vooral één boodschap meegeven: blijf vragen stellen en vertrouw op je gevoel. ‘Soms is het goed om verder te kijken als iets steeds niet lukt. Niet omdat artsen hun werk niet goed doen, maar omdat er soms meer onderzoek nodig is.’

DORIEN WAANDERS:
‘DAT CAS ER NU IS, VOELT ALS EEN WONDER’

Waarom dit werk raakt

Ook voor de mensen bij Tambre blijven dit soort verhalen bijzonder. ‘We krijgen vaak geboortekaartjes, foto’s en soms zelfs video’s van ouders die ons laten weten dat hun kindje is geboren,’ vertelt Inge Kormelink, CEO van Tambre. ‘Voor ons zijn het geen statistieken, maar tastbare herinneringen aan gezinnen die hier ooit met hoop en onzekerheid binnenkwamen. Elke geboorte blijft iets heel puurs. Als je weet hoeveel verdriet en teleurstelling daar soms aan voorafging, raakt dat ons nog steeds, elke keer weer.’



Inge Kormelink, CEO van Tambre, op kraamvisite bij Dorien

Niet vaker proberen, maar beter begrijpen

‘Succes in de voortplantingsgeneeskunde draait niet om vaker behandelen, maar om beter begrijpen wat er in elk individueel geval gebeurt,’ zegt Dr. Abraham Zavala, gynaecoloog en fertiliteitsspecialist bij Tambre. Veel patiënten komen na meerdere mislukte trajecten. ‘Het herhalen van dezelfde aanpak leidt niet automatisch tot een ander resultaat.’ Juist een nauwkeurige diagnose en persoonlijke benadering maken het verschil, vooral bij complexe gevallen zoals implantatiefalen. Tegelijk benadrukt hij de menselijke kant: ‘Achter elk medisch traject zit een persoonlijk verhaal.’ Begrip, vertrouwen en maatwerk vormen volgens Zavala de sleutel tot een andere uitkomst.



Meer informatie?
Scan de QR-code.

